

欧元与中欧贸易的发展

陈亚温

(厦门大学 经济学院, 福建 厦门 361005)

摘要: 本文在简要回顾自 20 世纪 70 年代至 2000 年中欧贸易^①的发展概况之后, 重点剖析欧元启动后对中欧贸易的双重效应, 分析了欧元对促进中国与欧盟贸易的有利影响和不利之处。并在此基础上, 论述在欧元问世近三年及加入 WTO 为期不远的形势下, 我国如何拓展对欧贸易的方法与策略。

关键词: 欧元效应; 中国——欧盟; 贸易关系

中图分类号: F742 文献标识码: A 文章编号: 1000-2154(2001)11-0026-05

近些年来, 欧盟已成为中国第四大出口市场(含香港在内), 若不计入香港, 欧盟自然位居第三; 同时, 欧盟也是中国第二大进口商品供应地; 中国与欧盟贸易关系的重要性据此可略见一斑。欧元问世以来, 中国——欧盟的贸易关系更是长足发展。

一、中欧贸易的回眸

在中国与欧共体建交的 1975 年以前, 中欧贸易基本上处于停滞状态。1975 年后, 中欧贸易开始起步, 但双边贸易额不大; 以中德贸易为例, 整个 70 年代, 中德之间每年的贸易总额均未超过 10 亿美元。当然, 70 年代中欧贸易的进展还是有的, 其最大的成就莫过于中国与欧共体在 1978 年缔结了为期五年的贸易协定, 且规定如未宣布无效则自动延长。1985 年, 在第一个协定圆满实施、成效斐然的情况下, 为将双方的经贸关系引向一个新阶段, 中国与欧共体又缔结了《中华人民共和国与欧洲经济共同体贸易和经济合作协定》, 协定期满后又自动延长。根据这一协定, 贸易方面中方给予欧方最惠国待遇, 欧方则予中方以普惠制的关税优惠, 并对中国增加配额, 扩大来自中国进口商品的自由化货单; 协定同意双边贸易的结算手段既可用欧共体国家货币, 亦可使用人民币, 或双方均愿接受的可自由兑换货币。协定还重视与双边贸易关系密切相连的经济合作问题, 协定表达中国与欧盟在共同开发、技术转让、技术援助(包括技术培训)等方面扩大合作的意愿。在两个协定的推动下, 伴随着中国改革开放的深入, 中国——欧共体经贸关系发展不俗。当然, 中国与欧共体的贸易关系也曾因政治原因受到一些波折, 自 1989 年的下半年到 1990 年 10 月, 欧共体参与对华“经济制裁”的西方“大合唱”, 中欧经贸关系因此停滞了一年多。1990 年底至 1991 年间, 中欧贸易关系处于修复阶段。

1995 年初, 欧盟驻华代表团大使魏根深指出, 中国已成为仅次于美国、日本、瑞士的欧盟第 4 大贸易伙伴, 并表示 1994 年底中国未能如愿复关, 不会对欧盟与中国贸易产生不良影响。魏根深指出, 欧盟正在制定一项新的对华政策, 以便通过资助兴办合资企业和发展贸易往来, 扩大对华经贸关系, 在魏根深的讲话之后不久, 当年 10 月, 欧盟委员会的《对华长期政策》文件经欧盟部长理事会批准并公开发表。该报告较为客观

收稿日期: 2001-10-15

作者简介: 陈亚温(1944—), 男, 福建龙海人, 厦门大学经济学系教授, 博士生导师。

① 本文所论的中欧贸易界定为中国与欧盟的贸易。

地评价了中国的国际地位和国际影响,将欧盟的对华政策提到世界经济、政治格局的高度,颇为重视欧盟与中国的经济关系。同年 12 月底,在为期 3 年的原协定到期之际,中国与欧盟经过三轮的艰苦谈判,草签了自 1996 年开始生效的纺织品贸易合作协定。按新协定,中国向欧盟的纺织品出口将逐年增长。1997 年底,欧盟委员会决定在反倾销政策上不继续将中国列入“非市场经济国家名单”。1998 年春,欧盟又颁布了对华政策新文件——《与中国建立全面的伙伴关系》。尔后,在 1998 年及 2000 年的两届亚欧会议上,欧盟代表与中方的代表均表示,要加强亚欧合作,并通过了促进贸易关系、投资关系的重要文件。

在简要地回顾中欧贸易发展进程之后,我们考察一下中欧贸易的实际进展。1978 年,中国与现在欧盟的 15 个国家的双边贸易总值仅达 39.3 亿美元;1998 年,中欧双边的贸易总值达 488.6 亿美元;20 年间,双边的贸易规模扩大了 12 倍多。尤其是在亚洲金融危机的高峰期,即中国对外经济贸易遇到了严峻困难的 1998 年,中欧贸易仍保持可观的增长。1998 年,中国对欧盟出口达 281.5 亿美元,比上年增长 18.1%;进口额为 207.1 亿美元,同比增长 7.9%^①。在欧盟中,中国最大的贸易伙伴当数德国。中德贸易占中欧贸易总值的 1/3 强。按中方统计,中德刚建交的 1972 年双边贸易总值仅达 2.74 亿美元,1996 年双边贸易值为 131.7 亿美元,1999 年双边贸易值达 161.14 亿美元,2000 年更达 196.9 亿美元。增长速度是显而易见的。

二、欧元对中欧贸易的双重效应

欧元启动后的 1999 年,中国——欧盟贸易快速发展。1999 年中国对欧盟出口值为 296.0 亿美元,比 1998 年同比增长了 5.16%;同年中国自欧盟进口值为 233.14 亿美元,比上年同比增长了 12.55%。2000 年中国向欧盟出口值为 381.93 亿美元以上。2000 年中国对欧盟出口比 1999 年增长了 29.03%。同年,中国自欧盟的进口达 308.45 亿美元,2000 年自欧盟的进口额比 1999 年增长了 32.30%。^②

自 1997 年至 2000 年,中国对欧盟的出口增长率分别为:20.1%、18.1%、5.1%、5.16%、29.03%;而进口增长率则为:-3.4%、7.9%、12.55%、32.3%。从出口的角度看,1997、1998 这两年中国向欧盟的出口增长率相当可观,我们认为主要与亚洲金融危机有关。在亚洲金融危机之前,我国出口商品约有 40%左右在亚洲地区销售。亚洲金融危机之后,鉴于陷入危机苦苦挣扎的亚洲诸国(包括地区)生产停滞、进口萎缩;加之发生危机的诸国竞相对其本币贬值,而我国人民币出自多种考虑,尤其是着眼于长远利益而坚持不贬值的方针,这样我国出口商品在这一地区卖价太高,销量下降。基于上述两个原因,我国对亚洲地区的出口额及所占比重必然相应下降。在亚洲金融危机高峰期时,我国更为重视出口地区多元化的方针,极力拓展欧盟等市场,以弥补亚洲市场的下降局面,所以 1997、1998 这两年对欧盟出口增速快,最主要因素莫过于此。至于 1999 年,中国对欧盟出口为何仅增 5.16%? 其一是 1998 年增速快,1999 年因基数大再攀升难度必然高;其二,更重要的是,1999 年欧盟的 GDP 年平均增长率仅达 2.1%,在如此低速增长条件下,中国对欧盟的出口达此增速,已属不易;三是亚洲金融危机当时已开始出现良性转机,伴随亚洲各国(或地区)经济的恢复性增长及货币汇价的回升,中国对亚洲地区的出口也随之出现了增长,这样,上述努力拓展欧盟市场的动因也相对弱化。虽则如此,在中国经济相对缓慢增长的 1999 年,能在对欧出口快速增长的 1998 年(18.1%)的基础上,再增长 5.16%已属不易。原因何在? 人们自然想到欧元因素,欧元虽刚启动不久,尚属襁褓之中,已经表现出其对中欧贸易的促进作用。至于 2000 年中国对欧出口的迅速增长,以中国高达 8% 的 GDP 增长率及欧盟近十年内的最好年成(高达 3.4% 的 GDP 增幅)密切相关。欧元因素,以及进出口的联动关系更不可忽视。

再从进口的角度看,1997—2000 年中国自欧盟的进口增幅呈递增系列,1998 年比 1997 年高出 11.3 个百分点,1999 年较 1998 年亦高出 12.55 个百分点,2000 年比上年更高出 32.3 个百分点。这四年期间中国自欧盟进口的稳步增长态势,主要源于下列两个因素:其一,中国扩大内需的财政政策和货币政策产生的拉

① 外经贸部副部长孙振宇谈中欧经贸合作[N]. 国际商报, 1999-04-12.

② 数字引自外经贸部网站并计算,网址为 <http://www.moftec.gov.cn>.

动效应;其二,欧元从各个方面对中欧贸易产生的积极效应。特别是欧元的贬值态势,因符合马——勒条件而促进了欧盟的对华出口。

从上述的实证分析中,可以看出欧元对中欧贸易有良性效应,当然欧元在此问题上也有不良效应,但总的来说积极效应大于消极效应。

三、欧元对中欧贸易(主要是出口)的有利影响

1. 扩大市场需求。欧元启动之后,表明欧盟经济、货币一体化的进一步发展,从理论上说,必然推动欧盟经济走向繁荣,从而为其贸易伙伴国创造了市场需求。从实际上看,欧元启动之后绝大多数时间的低迷状态,刺激了欧盟的出口,从而带动了欧盟的经济复苏,逐步走出低位盘整状态。欧盟 2000 年的经济增长达 3.4%,比之 1999 年的 2.1%要高出 1.3 个百分点,2001 年 GDP 的增幅亦可达 2.1%。这两年欧盟的经济增长态势,必然促进了欧盟的对外贸易。原因不言自明,欧盟的经济增长必然相应地扩大进口需求。

2. 方便贸易结算。用欧元代替欧元国本币或美元进行国际贸易结算,给中欧进出口贸易带来了许多方便,也减少了进出口结算币种不同所引起的外汇交易,降低了交易费用。

3. 简化贸易手续。欧元诞生之后,欧洲经济、货币联盟和欧洲统一大市场进一步发展,欧元区民族国家间的贸易壁垒更趋降低,欧元区更真正成为单一大市场。这样,中国的出口商品只要在欧元区某一口岸登陆,即可转向整个欧元区乃至欧盟大市场,不必如原先分别不同地开发营销渠道。从欧洲统一大市场采购进口商品因透明度高也便于进行同类商品的比较,据此节约成本。

4. 减少保值费用。对欧出口,倘用人民币结算,中方出口商自然可据此避险,但欧方的厂商未必肯接受,虽然法律上、理论上是可行的。对于中国的出口贸易,欧方的厂商是买方,通常有选择结算手段的优先权。若用弱币(如里拉)结算,中方出口商必须用远期汇率、期权业务、套期保值、掉期保值等金融衍生工具进行保值以防范汇率风险。采用欧元结算,可减少保值支出。

5. 降低交易风险。在欧元问世之前,由于中国——欧盟间的进出口贸易由美元或欧元结算,交易币种多,为了规避风险通常必须用期汇等外汇方面的金融创新产品来避险,而这势必增大交易的成本费用。有鉴于此,对欧贸易的中国企业或欧盟企业,必然面临着二者必居其一的选择:或者“听天由命”暴露于汇率变动的风险冲击之中,或者额外增加一笔交易成本。欧元出现后,若进出口活动均采用欧元结算,进出口差异、时间差异、空间差异所产生的汇率风险也随之消失,至少是风险大为降低。

6. 推动出口信贷。出口信贷是促进双边国际贸易的重要手段,欧盟国家与日、美等国一样,常以此来推动出口贸易的开展。在欧元登台之前,欧盟国家对华出口信贷在一定程度上对推进双方贸易有帮助,但因欧盟国家币种偏多,在实际运作当中带来了诸多不便。欧元作为国际信贷的重要币种之后,使中欧间的出口信贷支付方式简化,欧盟国家的商业银行向中方企业提供的买方信贷这种银行信用可直接使用欧元,便于“转手贸易”。^①

7. 加强技术合作。欧盟的技术创新总体上比美国稍逊,但有些技术产品与美国处于同一层次,有些甚至比美国更胜一筹。而中国作为一个经济正在起飞的发展中国家,与欧盟的技术差距毋庸置疑,技术转让的必要性、迫切性突出。单一货币出现后欧洲统一大市场的真正形成,使欧盟内部竞争更加激烈,迫使欧盟国家的企业产品换代、技术升级,一个更大的技术创新高潮正在方兴未艾,这为中国提供了一个更大的技术转让市场。

8. 开拓外贸多元化。如上所述,欧元进入流通之后,欧洲统一大市场更为扩张,欧盟的一体化更加深入发展,而欧盟经济结构与中国互补性颇强,欧元使中欧贸易更为推进。这样,中国便于推行外贸多元化的战略,使中国的出口及进口不会过多地依赖美、日,减少因美日的经济波动对中国出口贸易的影响,拓展多元化

^①“转手贸易”与转口贸易不同,在双边贸易的情况下,A 国可以从对 B 国的贸易盈余中转移支付从 C 国的进口,统一使用欧元便于此种结算。

的对外贸易格局。

9. 扩大纺织品服装市场。欧盟是中国第三大纺织品服装出口市场,也是中国纺织品、服装原料进口的第二大原料供应基地。欧元推动欧洲统一大市场的发展,使中国企业进入欧盟时避免重复零散的经营,利于取得规模经济效益;进一步降低原材料等成本价格,有利于中国此类企业的经营及效益的提高;欧盟服装、纺织品市场总体而言已较为开放,便于中方企业开拓市场。中国加入世界贸易组织以后,欧元对中欧纺织品、服装贸易的推动势必效果更好,如虎添翼,使中国的纺织品、服装出口市场更为扩大。

10. 经贸交互促进。欧元进入流通领域,从各个角度会刺激欧盟对华投资。而投资与贸易向有交互影响的关系,处理得好,可以做到相得益彰,这为中国创造了一个推进中欧贸易的机遇,使中欧的投资关系带动中欧贸易关系的发展。

四、欧元对中欧贸易的不良效应

在肯定欧元对中欧贸易良性效应的同时,亦必须正视欧元对中欧贸易也会产生消极影响。

1. 产生“贸易转移”,部分替代进口。欧元出现之后,欧盟的经济一体化进一步发展,关税同盟亦然。关税同盟的静态效应是“贸易创造”与“贸易转移”,贸易创造姑且不论,贸易转移则用效益相对低的同盟内部贸易部分取代对盟外国家的贸易,存在着事实上的不公平,这使作为欧盟第四贸易伙伴国的中国企业进入欧盟市场竞争的困难增大。

2. 某些方面的排他性增强,产生新贸易保护主义。欧元是欧洲经济、货币联盟重要结晶体,而欧洲经货联盟又是欧盟经济一体化的重要阶段。欧元的运作,使欧盟的经济一体化取得新的进展,而任何区域经济组织均有某种排他性,即一体化愈深,排他性愈强。欧盟的一体化发展,导致某些领域的新贸易保护主义诸如数量限制、反倾销、“毕业机制”等形式屡有发生。而这一切,使中国产品打入欧盟的难度加大。

3. 转换成本不菲,中小企业承担困难。欧元在国际债券市场已独领风骚,作为国际贸易的结算工具地位也越来越提高。大凡使用欧元的企业,均必须支付一笔数目可观的转换费用,用以调整财务资料、更新技术设备、培训专业人员。这笔“额外”支出,即便是大企业也会因此加大成本,中小企业则不堪重负。

4. 传统战略失灵,新战略尚待确立。在欧元启动之前,中国输欧的出口产品一般奉行“价格差异”战略。即在不同欧盟国家同一产品按汇率兑换销售价格不一致,因其时的欧洲统一大市场仍有障碍横于各国之间,加之不同本币,消费者不易觉察。事实证明,这一战略在欧洲市场基本是成功的。然而,欧元区统一用欧元标价后,价格的隐蔽性没有了,加之欧盟大市场更为统一,导致此种传统战略失效。所以必须制定新的对欧出口战略,此种新战略的基点必须以欧洲为一个统一的大市场,且必须建立在真实的劳动生产率和“绝对”的产品竞争能力的基础上。新战略的调整难度不小,而且必须假以时日。

5. 欧元走势不稳,汇率风险有时更为集中。欧元取代原先的多种欧元作为结算工具,固然有降低交易费用与汇率风险的一面,但尚需以欧元的汇价稳定为前提。然而,问世以来的欧元除第一星期“风光”而外,颇长时间呈汇价下浮。但在总的下跌态势中,短期行情却飘忽不定,不稳定的欧元汇价有时会使对欧经贸的企业汇率风险更为集中,甚至蒙受双重损失:既支付了保值费用,又未必达到保值的效果。

五、抑弊扬利,制定对欧贸易的方略

1. 制定对欧贸易的中长期政策,并以此为依据与欧盟谈判及签署经贸协定。欧元运作以来,欧盟对成员国的协调机制逐步形成,指导作用增强,突出地表现为对华反倾销。鉴于此,我国应认真进行宏观管理,强化外贸的规范化、法制化,以期减少产生对方进行反倾销的借口。欧元出现以后,欧盟曾希望中方对欧元予以支持,中方应抓紧此有利时机,迫使欧盟减少对华贸易的歧视性。

2. 研讨出口新策略,取代传统的对欧贸易策略。我国对欧出口策略通常是低价竞争和针对不同国别的差价政策。新策略中应注意提高出口商品的科技含量,注重提高产品的质量,依据欧盟市场行情变化适时适度地调整出口商品的价格,针对统一大市场重组销售渠道以取代原先的国别渠道。

3. 适当增加欧元在中欧贸易中的结算地位,有的放矢地应用加价或压价的办法。欧元已是重要的国际

储备资产,理应在国际贸易结算中占有重要的地位,在中欧贸易中尤甚,故宜扩大欧元的结算比重。为万全之策计,可在出口中适当加价以将汇率风险转移给进口商,而在进口中则适当压价以消除欧元可能波动的风险。

4. 充分运用金融创新工具,商务合同中应列入保值条款。许多金融衍生商品可以用在国际贸易结算以防范汇率风险,在我国,人民币远期汇率刚出台数年,而人民币的期权、择期、掉期等也应伴随我国金融体制改革的深化而逐步推出。进出口合同中不仅应加进保值条款,而且必须注意保值条款的行文,措辞不慎,则悔之莫及。

5. 加强企业的培训工作,扩大有关人员的欧元知识。欧元运作两年多以来,人们对欧元已有一些认识,但系统性不足,也缺乏深度。基于此,对涉欧经贸企业、办理国际结算的有关人员,甚至对海关、外经贸部门的负责人,必须进行欧元、欧盟、欧盟法规、贸易与金融知识方面的系统教育,以确保无虞。

6. 规范外贸合同格式,与国际惯例接轨。我国企业的外贸合同格式通常不够规范,合同中的内容有时与国际规则相悖。欧盟与盟外国家的贸易合同内容一般能体现欧盟价格体系、成员国的法律关系、欧盟的及其成员国的贸易政策,这一点颇为值得中国学习。

7. 在欧元运作两年余和入世在即的时机,充分运用普惠制拓展对欧出口。GSP 是档次较高的优惠,欧盟对华的此种优惠比美对华的最惠国待遇胜之一筹,即便加入 WTO 也一般只奉行最惠国待遇。所以,欧盟是中国最大的给惠地区,中国不少经贸企业尚未充分开发、利用 GSP 的优惠税率条件。今后应在对 GSP 知识充分了解的前提下,针对欧盟按产品分类给惠的规定,调整出口产品的结构,充分享受 GSP 的优惠。

8. 调整出口商品结构,重视服务贸易的发展。加入 WTO 以后,我国对欧出口产品不仅要考虑欧盟市场的需求,更要注意发挥中国资源禀赋的比较优势,故出口商品结构调整势在必行。WTO 比 GATT,关于“贸易”的概念的内涵与外延要大得多,不仅包括有形商品贸易,还包括服务贸易、知识产权的贸易,后二者中方应予重视与加强。

9. 巧用欧盟的新贸易规则,努力拓宽欧盟市场。欧盟拟在今后 10 年内,将中、东欧及波罗的海沿岸的一些国家列入准成员国的范畴。自 1997 年起,欧盟对这些地区加工制作的产品均给予联系国的待遇,使之享有关税优惠。鉴于此,中国可在上述国家进行开发、投资,将国内的半成品、原料在那里加工后再导入欧盟市场,迂回拓展欧盟市场。

10. 有效改革配额制度,发展高产、名牌产品。我国的出口商品配额近些年采用招标、拍卖,向公平竞争方向取得了一些进展。但如何做到公正、公开、公平和规范化,尚须努力。我国还必须注重发展“双高产品”,即高附加价值及高技术含量的产品,在欧盟市场必须注意以质取胜和名牌战略。

11. 以进口带动出口,以投资带动出口。进出口之间有着必然的联系,不但欧盟方面强调欧中贸易的平衡问题,而且我方也将进口的原材料、半成品加工后导入原进口市场。投资与贸易固然有矛盾的一面,然则如若处理妥当,对欧投资或引欧来华投资,对出口、进口贸易亦会产生推动作用。

参考文献:

- [1] 裴长洪. 欧盟与中国[M]. 北京: 社会科学文献出版社, 2000.
- [2] 陈亚温, 李双. 欧元论[M]. 太原: 山西经济出版社, 1998.
- [3] 陈亚温, 林东海. 欧元续论[M]. 北京: 中国金融出版社, 2001.
- [4] IMF. International Financial Statistics[J], 2001, (9).
- [5] OECD. Economic Outlook[J], 2001, (6).

(编辑 李怀政 校对 李怀政)